



Vanina Federici

TRAINEÉ SOFTWARE DEVELOPER / COACH ONTOLÓGICO PROFESIONAL

DATOS PERSONALES

Fecha de nacimiento

02/09/1983

Nacionalidad

Argentina.

Domicilio

Alberdi-Córdoba Capital

CONTACTO

 vanifederici@gmail.com

 2615111477

 <https://www.linkedin.com/in/vanina-federici/>

 <https://github.com/VaniFederici>

EXPERIENCIA LABORAL

Coach Facilitador

INDEPENDIENTE

2016-2020

He capacitado y liderado equipos de venta, colaborando para que obtengan un alto rendimiento en su desempeño, luego de generar espacios de entrenamiento en habilidades blandas y gestión de emociones, pudiendo medir una considerable mejora en sus resultados. He diseñado y dictado talleres de Liderazgo personal, con excelente respuesta por parte del público, que ha manifestado un cambio significativo en su modo de gestionar las emociones y de intervenir en el diseño de acciones para el logro de resultados esperados. Aprendí a publicitar mis productos, presentar propuestas formales a distintas empresas y negociar presupuestos. También en este proceso, aprendí a gestionar la frustración y la ansiedad, dado que emprender es un proceso que requiere mucha paciencia y persistencia

Administrativa Comercial

DAMATEC S.A

2018-2019

En esta experiencia aprendí a ingresar datos con mucha precisión y velocidad (data entry), adquirí habilidad para gestionar el tiempo y trabajar bajo presión. Al ser una franquicia comercial, cumplí objetivos individuales y grupales. Como equipo logramos los más altos estándares de calidad y excelencia, generando contextos de cooperación y comunicación que nos permitió superar los objetivos y métricas planteadas. Logré mejorar los procesos de carga y auditoría de ventas y aporté con mis habilidades de Coach, para capacitar a los nuevos empleados en el sistema, procesos y software de gestión. Logré un buen equilibrio de comunicación y soporte entre la fuerza de venta, el cliente y los intereses de la compañía, pudiendo hacer un seguimiento de los procesos de venta, velando por la calidad y el éxito de cada gestión.

Supervisora Comercial

MOVISTAR

2016-2018

Me propusieron el desafío de hacerme cargo de un equipo de venta de 6 personas. En dos meses logré triplicar el promedio de ventas por vendedor, y llevé el equipo de 6 personas a 30. Gestioné y dicté capacitaciones poniendo al servicio del equipo mi profesión y mi experiencia, ya que pude distinguir que el resultado de las métricas y productividad, estaba directamente ligado al mundo emocional del equipo y del vendedor. Por lo que trabajé activamente para colaborar con la generación de contextos adecuados para que cada colaborador desarrolle al máximo sus capacidades, logrando así, un equipo de alto rendimiento en un corto lapso de tiempo. El nivel de rotación de mi equipo fue prácticamente nulo, por lo que mi mayor logro, fue colaborar con generar un lugar de trabajo donde las personas son productivas, por que son felices de pertenecer a un equipo de trabajo con el que se identifican

Representante de Atención al cliente

ALLUS B.P.O

2007-2014

En esta etapa laboral tuve que hablar con muchísima gente por día de todas partes del país, por lo que aprendí a escuchar activamente las necesidades y requerimientos de cada cliente, dar una solución y/o respuesta en un breve lapso de tiempo, manejar 6 sistemas distintos a la vez, mientras escuchaba al cliente y diagnosticaba y buscaba la solución a su problema o requerimiento. También aprendí a revertir la disconformidad del cliente, el manejo de emociones, la gestión del tiempo y a trabajar por objetivos. Logré a adaptarme a los cambios, ya que pase mucho tiempo allí, y tuve que aprender sobre los cambios de tecnología que hubieron en dicho periodo, como así también, la utilización de software de gestión distintos y capacitaciones cortas con inmediata aplicación.

EDUCACIÓN

Desarrollador Front End

CODER HOUSE

2020-2020

Coach Ontológico Profesional

INSTITUTO DE APRENDIZAJE TRANSFORMACIONAL

2013-2016

Abogacía

UNIVERSIDAD CHAMPAGNAT

2007-2011